



А. М. БОНДАРЕВА

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРУД ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЕГУЛИРУЕМОМУ РЫНКУ

Индивидуальный труд получает общественное признание посредством специфических форм: абстрактного, абстрактно-общественного, частного, непосредственно общественного труда. Последняя форма, в отличие от трех других, означает нетоварную связь, возникающую по таким направлениям затрат труда, где результаты либо вообще не могут получить денежную оценку (например, фундаментальные исследования в науке, вооруженные силы, органы порядка, содержание нетрудоспособных и ряд других), либо эти результаты заранее предопределены. Отношение экономистов к категории «непосредственно общественный труд» неоднозначно.

Большинство экономистов, признающих за категорией «непосредственно общественный труд» право на существование, считают, что признание общественной значимости труда должно быть связано с отношением планомерности, выступающим способом осуществления непосредственно общественных связей. Сознательное сбалансирование экономических пропорций, имеющее место в постиндустриальном обществе, создает предпосылки для выявления общественной необходимости труда априори, т. е. до фактического предъявления его результатов обществу. Современное производство не может нормально функционировать и развиваться, если в нем циркулирует только стоимостная (ценовая) информация, идущая с рынка. Сведения о новых потребностях и средствах их удовлетворения все в большей степени формируются на стадии научных исследований и разработок. Если эти сведения достигают производителя продукции через рынок, через сигналы, заключенные в ценах, то они неизбежно запаздывают. Тем более, что номенклатура изделий обновляется теперь нередко быстрее, чем рынок способен адекватно отреагировать на новый товар. Поэтому корпорации изучают общественные потребности, учитывают их и соответственно корректируют производство и распределение. Специальные исследовательские отделы, специализированные магазины изучают количественные и качественные сдвиги в спросе, его колебания, предполагаемые изменения и учитывают это при планировании, выходящем за рамки отдельных предприятий и осуществляемом на уровне крупных объединений, охватывающих значительные сферы производства и сбыта.

Превращение государства в реальную экономическую силу ведет к появлению планомерности не только на уровне отдельных крупных структурных звеньев (явление, получившее в советской экономической литературе название «монополистическая планомерность»), но и, в известной мере, в масштабе национальных экономик и мировых регионов (соответственно — «государственно-монополистическая планомерность»)¹. Складывается механизм государственного регулирования (антиинфляционные и антикризисные программы, налоговая политика, система заказов), совершенствуется аппарат учета и контроля. Крупные структурные маневры и проекты, требующие значительных затрат, осуществляются на основе научных расчетов, а не рыночной конъюнктуры, решение о них принимают центры финансового контроля с участием государственных органов. Последние также стимулируют сдвиги своими субсидиями, льготами, кредитом, подготовкой кадров.

Сбалансированность развития экономической системы достигается и поддержанием конкуренции посредством антимонопольного законодательства, допущения на внутренний рынок иностранных продавцов, субсидирования мелкого предпринимательства. Государство же за счет своих расходов, эмиссии денег, расширения кредита стимулирует платежеспособный спрос, что позволяет не допускать кризиса и опасного роста безработицы. Тем самым государство создает предпосылки для ликвидации глубоких дисбалансов и укрепления стабильности экономики, позволяющие корпорациям планировать свою деятельность.

Создание государством условий для сбалансированности экономических процессов и планирование деятельности корпорациями — лишь предпосылки для приобретения трудом формы непосредственно общественной, окончательное же признание того, является ли данный труд необходимым обществу, произойдет через стоимостные формы, на рынке. В случае отклонения реальных затрат и параметров труда по объективным или субъективным причинам от программных, предполагаемых, уже «включенный» в общественный труд и «приобретший» благодаря идеальному признанию непосредственно общественную форму в какой-то своей части должен в таком случае «выключаться», т. е. к идеальному должно прибавиться и реальное рыночное признание. Ясность в этот вопрос может внести разделение процесса включения индивидуального труда в совокупный общественный труд и процесса его признания. Если включение индивидуального труда в общественный происходит в момент его осуществления как живого труда, то признание может и должно быть опосредованным. Такое расчленение указанных процессов отражает реально происходящее в товарном хозяйстве, где непосредственно общественная форма труда имеет незавершенный характер, поскольку существует лишь в возможности учета параметров труда и соотношении их с общественными потребностями.

Традиционно непосредственно общественная форма труда рассматривалась у нас как макроэкономическая категория, т. е. как обобщающая характеристика всей экономики. Такое представление обусловлено бюрократически-административным диктатом «сверху», когда один или несколько государственных органов заблаговременно расписывали все параметры экономического развития. Вера в универсальность единого централизованного планирования порождала убеждение в том, что «в масштабах страны труд является непосредственно общественным независимо от той формы собственности, в которой совершается»². Сторонники другой точки зрения утверждали, что непосредственно общественный труд имеет локальный характер действия, ограничен рамками отдельного собственника, а в масштабе всего народного хозяйства как непосредственно общественный не выступает³. Таким образом, вопрос о границах действия данной формы труда сводился к дискуссии о том, насколько точно в плане экономического развития можно предусмотреть все ресурсы и потребности. Иначе говоря, базой для таких мнений являлось представление об экономике как о статистической системе. Бытовало и представление об экономических закономерностях как о тенденциях, «работающих» с той или иной долей вероятности. Перенесение признака вероятности на всю экономическую систему позволяет предположить, что и элементы ее (элементарные отношения внутри системы) вероятностны. Именно по этой причине план как идеальная форма не способен отразить все многообразие видов, способов и результатов деятельности, и поэтому может быть использован только в виде набора программ экономических действий (предполагается возможность выбора альтернативного сценария)⁴.

Во всякой данной экономической системе относительно каждого отдельного производителя существует единство предсказуемости и непредсказуемости его «судьбы» в смысле признания общественной значимости продукта его труда потенциальным потребителем. Существует множество случаев, когда реализация продукта практически predetermined, и прежде всего там, где работают на заранее заданного потребителя, потребности которого известны. Такая определенность характеризует непосредственно общественную связь, которая, в свою очередь, обязательно дополняется товарно-денежной связью: продукт должен быть реализован как товар, поскольку взаимодействие конкретного производителя с конкретным потребителем происходит не само по себе, а в рамках системы общественных отношений, предполагающей обмен по стоимости, и должно осуществляться по законам этой системы. В массе же ситуаций нельзя заранее предсказать абсолютно достоверно общественную значимость труда. Развитая экономическая система, относя-

щаяся к числу вероятностных и саморазвивающихся систем, объективно не позволяет той или иной форме связи достичь монопольного господства. Общественное же разделение труда порождает сосуществование самых различных общественных форм его, в том числе и прямо противоположных по своей экономической сущности, но с необходимостью предопределяющих существование друг друга. Так, непосредственно общественная форма труда предполагает экономическую общность производителей, опосредованно общественный труд — обособленность их. Отсутствие в реальной экономике производителя, обособленного и не соединенного общественной связью с другими производителями, равно как и отсутствие обратной ситуации, есть подтверждение двойственной формы общественного труда в любой экономической системе, кроме, пожалуй, первобытного общества.

На «расстановку сил», на соотношение форм труда, равно как и на теоретические представления об этом, оказывает влияние и экономическая ситуация в национальном хозяйстве. Если в 1950—1980-х гг., когда «реальное обобществление» не было достигнуто и, следовательно, не было оснований для выводов о функционировании непосредственно общественной формы труда в национальном масштабе (хотя не без помощи жесткого административного планирования сохранялась стабильность ситуации), то в современных условиях, когда очевидны центробежные тенденции, не выполняются программы развития, заказы, договорные обязательства, тем более нельзя утверждать, что имеет место тенденция к укреплению или расширению непосредственно общественной формы труда. Чем нестабильнее рыночные отношения, тем уже рамки функционирования данной формы. Немаловажное значение для экономической стабильности имеет и политическая стабильность, ведь государство — важнейший субъект программирования и регулирования экономических процессов.

Одной из форм регулирования рыночных отношений и регламентации экономических связей является заказная форма, органически соединяющая два начала — априорность и возмездность. Причем регулирующее воздействие заказной формы осуществляется либо через действия государства (госзаказ), либо через биржевые и кредитные операции (предпринимательский заказ). Первый вид (госзаказ) был единственным в нашей стране до последнего времени и будет сохранять свою значимость на протяжении всего переходного периода, прежде всего, как фактор стабилизации разбалансированных связей. Современная высокоразвитая экономика не может обойтись без госзаказа, необходимо, однако, чтобы заказчиком был тот, кто потребляет (покупает) заказанное. В нашей практике этого пока нет, что свидетельствует об отсутствии госзаказа в его научном понимании. В результате производитель и при исполнении госзаказа может производить вовсе не то, что действительно требуется обществу. Незавершенность механизма госзаказа порождается и тем, что они просто «спускаются» сверху, без каких-либо договорных начал и взаимных обязательств сторон. Для отказа от госзаказа как чисто административного метода хозяйствования необходимо соблюдать ряд принципов, выработанных практикой развитых стран: сочетание централизованного управления закупочной деятельностью с децентрализацией размещения госзаказов; обеспечение экономической заинтересованности в их выполнении (в США, например, прибыль при работе по госзаказу в среднем на 20—30 % выше, чем в целом по обрабатывающей промышленности)⁵; правомочность передавать часть работ субподрядчикам; ответственность государства за удовлетворение потребностей подрядчика в дефицитных ресурсах; конкурсное размещение госзаказов; государственный контроль за их выполнением; финансовая ответственность подрядчика и субподрядчиков за невыполнение заказа; законодательная регламентация всей системы госзаказов.

Государство перестает быть органом, ответственным за установление правил, определяющих порядок производства и потребления в национальном масштабе, но в условиях кризисного состояния экономики обязано для обеспечения хотя бы минимального удовлетворения потребностей населения в продовольствии и товарах первой необходимости, а также для проведения структурной перестройки поддерживать необходимый уровень госзаказа. По данным Госкомстата бывшего СССР, на начало 1991 г. по 35 обследованным министерствам (конcernам, ассоциациям, акционерным обществам) поставки государству составили 57 % общего объема продукции, что значительно меньше, чем в 1990 г., когда они были на уровне 76 %, однако по оценкам специалистов доля эта слишком велика, чтобы создать условия для конкуренции с предпринимательским заказом.

Для совершенствования практики заказов необходимо делегирование полномочий по закупке товаров и услуг местным властям, чего у нас фактически не было, а в экономически развитых странах доля закупок товаров местными властями в последние 40 лет устойчиво держится на уровне 50—60 %⁶. Развитие рынка заказов может способствовать привлечение к их исполнению не только государственных, но и частных, кооперативных, смешанных предприятий, независимо от их величины (практика привлечения мелких и средних фирм на рынок заказов играет важную роль в мероприятиях по совершенствованию закупочной деятельности федерального правительства США). Другое важнейшее направление формирования рынка заказов — развитие предпринимательской формы заказа: производство по заблаговременным заявкам; прямые связи между предприятиями (торговые сделки без биржевого опосредования), производство по заказам торговли. Получившие распространение торговые биржи могли бы стать составным элементом рынка заказов в части выполнения функций посредничества, если бы возникновением своим, как впрочем и численностью, не были обязаны спекулятивным тенденциям, нарастающим из-за углубляющейся дефицитности экономики. По мере насыщения рынка товарами необходимо наладить торговлю по образцам, каталогам, что возможно лишь при работе по заранее оплаченным заказам потребителей. Примером торговли по каталогам могут служить сделки, осуществляемые на основе промышленных каталогов «Инфопрома», включающих не менее 85 % предприятий отраслей, выпускающих металлопрокат, краски, пластмассы, резинотехнические изделия. Такие каталоги содержат реквизиты изготовителей (поставщиков), ассортимент и характеристики продукции, рекомендации по ее применению, условия поставки, прейскурантные цены. Конкретной формой заказаго (внерыночного) механизма учета общественного труда является договорная цена (цена соглашения) — форма объективизации согласованной субъективной оценки производственных затрат. Она отличается и от рыночной, и от установленной государством, синтезируя элементы той и другой. Однако внерыночность таких цен не стимулирует снижения затрат и эти цены действуют вопреки закону стоимости, а если и возникают в условиях рынка, то на другом качественном уровне.

Заказная форма производства тесно связана с подрядом. Последний, как и заказ, представляет собой договор об исполнении определенной (заказной) работы за определенную плату. Коллективы предприятий, работающие на арендном подряде, обязуются изготовить и продать по внутрихозяйственным ценам и тарифам продукцию или услуги.

Рассмотренные нами формы взаимодействия экономических субъектов являются тем способом их связи, при котором общественная значимость труда производителя выявляется априори, т. е. до фактического предъявления его результата обществу. В этом случае, как отмечает Е. Д. Чижевский, «труд первичных звеньев является непосредственно общественным в той мере, в какой он учтен в программах экономического развития, в той мере, в какой он осуществляется по заказу государства, другого предприятия, либо на известный рынок в части розничной торговли, но является непосредственно общественным он пока только в возможности»⁷. Иначе говоря, определяя труд как непосредственно общественный, мы тем самым лишь указываем на то, что он учтен, но вовсе не на то, что он окончательно признан обществом. Утверждения же, что продукт, произведенный по программе, по заказу автоматически становится непосредственно общественным, теоретически не состоятельны. Кроме этого, такой подход на практике приводит к «снятию» проблемы реализации произведенного, а также бесхозяйственному отношению к объектам государственной собственности. Многоукладный характер экономики переходного периода весьма усложняет проблему признания труда обществом; неразвитость же элементов создаваемых структур, даже если все параметры труда будут учтены в программах экономического развития, не позволяет четко предвидеть окончательный результат.

¹ См.: Белкин В. Г. Социалистическое государство в системе производственных отношений. Владивосток, 1990.

² Заостровцев П. Г. О непосредственно общественном труде при социализме и коммунизме. Л., 1965. С. 47.

³ См.: Экономические законы социализма. Саратов, 1958. С. 188, 189.

⁴ См.: Экономическое эссе. М., 1990. С. 395.

⁵ См.: Экон. науки. 1990. № 5. С. 119.

⁶ Там же. С. 121.

⁷ Чижевский Е. Д. Непосредственно общественный труд как интегральная форма реализации социалистической собственности // Реализация социалистической собственности в системе производственных отношений. Томск, 1990. С. 24.

В. Л. КЛЮНЯ, В. В. ПУЗИКОВ

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ГЕНЕЗИС, СТРУКТУРА И СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ

В нашей и зарубежной литературе установились различные подходы к определению явления, обозначаемого термином «теневая экономика». Какой же смысл вкладывают в понятие теневой экономики у нас и на Западе? Там к теневой экономике относят такие явления, как: 1) занижение или сокрытие от учета доходов от законной деятельности; 2) получение доходов от незаконной деятельности (наркобизнес, проституция, рэкет и др.).

Западные экономисты ряд явлений, присущих нашей экономике, например спекуляцию, рассматривают как искусственно отнесенную в разряд нелегальной экономической деятельности. Но, видимо, нельзя забывать о различиях теневой экономики у нас и у них, обусловленных обстоятельствами, в которых она рождается. Для западной экономики таковыми являются условия рыночного предпринимательства, а для нас — предпринимательства бюрократического ¹.

Не вызывает сомнения, что теневая экономика в нашей республике является реакцией на тотальную бюрократизацию общества, на административно-нажимные, командные методы управления народным хозяйством. Как социально-экономическое явление теневая экономика у нас представляет собой хозяйственную деятельность, носящую как противоправный, так и не запрещенный законом характер: производство товаров и оказание услуг населению за плату, не фиксируемые в официальной статотчетности; систему экономических связей и отношений между субъектами хозяйствования и управления по поводу производства, распределения и присвоения материальных благ в личных (чаще всего — корыстных) целях.

Теневая экономика возникла в период расцвета командно-административной системы при наличии источника получения даже не денежных средств, а сырья, материалов, оборудования. Если на Западе обязательным условием развития любого производства является наличие первоначального капитала, то в нашей стране в 60-е гг. даже наличие денежных средств у госпредприятий и колхозов не гарантировало приобретения строго фондируемых сырья, материалов и оборудования. Возможность накопления значительных денежных средств в одних руках или даже у группы лиц в этот период была весьма проблематичной в связи с низкой заработной платой и негативным отношением населения к индивидуальной трудовой деятельности, а также «ножницами» между доходами населения и товарной массой, которая, превышая спрос трудящихся, стимулировала не накопление денег, а, наоборот, расходование их через торговлю.

Завершив к концу 50 — началу 60-х гг. процесс создания материально-технической базы индустриального производства, командно-административная система столкнулась с первыми проявлениями падения трудового энтузиазма народа, который, производя средства производства, не мог удовлетворять свои потребности. Для стимулирования производственного энтузиазма была выдвинута политическая установка — обеспечение роста благосостояния советских людей, нынешнее поколение которых будет жить при коммунизме. Эта установка базировалась на индустриально развитой экономике, которая могла обеспечить рост производства предметов потребления, и на имевшейся в тот период товарной массе, которая превышала наличные денежные средства населения. Поэтому в партийных документах из пятилетки в пятилетку повторялось, что показателем роста народного благосостояния являются рост объемов производства и заработной платы. Фактически же, если рост заработной платы обеспечивался регулярно, то с ростом объемов производства дело обстоит иначе. Во-первых, диспропорции между ростом заработной платы и производительностью труда подрывали экономический характер стимулов к труду и увеличивали часть населения, получавшую незаработанные доходы. Во-вторых, диспропорции между производством средств производства и предметов потребления не позволяли обеспечить реальный рост благосостояния людей и привели к новым диспропорциям: денежная масса стала превышать товарную, и этот разрыв постоянно увеличи-